

aussi volontiers que le font les industriels, les produits falsifiés ont eu pour conséquence de faire baisser les prix des produits purs.

Avant que les industriels ne se soient lancés dans la fabrication les premiers sirops qui arrivaient sur le marché, ne se payaient pas moins de 10 cents à Montréal, plus tard dans la saison les prix baissaient à 9 cents et parfois à 8 cents; maintenant tout ce que le cultivateur peut obtenir de son sirop pur c'est de 6 1/2 à 7 cents la livre. Or, comme c'est par millions de livres que le sirop d'érable est produit dans la province de Québec, c'est par dizaines de milliers de piastres que se chiffre la perte des cultivateurs qui ont l'honnêteté de ne pas falsifier leur produit.

Une loi interdisant la vente sous le nom de sirop ou de sucre d'érable tout sirop ou sucre qui ne serait pas le pur produit de la sève de l'érable serait donc utile et avantageuse tant pour le consommateur que pour le cultivateur.

Le mot érable devrait disparaître de toute étiquette, quand cette étiquette couvre un produit de fantaisie fait au moyen de sucre ou de sirop autre que celui de la sève d'érable et d'une essence quelconque.

De même, la loi devrait interdire la vente, sous le nom de miel, de tout produit qui ne serait pas le pur miel d'abeilles.

Nous ne nous occupons pas ici de savoir si les produits frelatés sont plus ou moins nuisibles à la santé; nous espérons bien qu'ils ne présentent aucun danger pour la santé de ceux qui les consomment; nous nous plaçons uniquement à un point de vue commercial, en demandant une protection efficace pour des produits bien spéciaux, bien connus, sains, hygiéniques et pour ceux qui les produisent comme pour ceux qui sont appelés à les consommer.

CONFEDERATION LIFE

Nous publions dans une autre partie de ce numéro le rapport au 31 décembre 1904 des opérations de la Confédération Life.

Cette compagnie, comme on le verra par son rapport, a progressé d'une façon très marquée; ses nouvelles affaires ont été sensiblement au-dessus de celles de l'année précédente et elle avait à la fin de l'exercice dernier une augmentation de \$2,660,464 d'assurances en vigueur.

Ces chiffres indiquent la confiance que le public a placée dans cette ancienne et excellente compagnie canadienne, confiance justement méritée par ses succès, sa sage et habile administration. Le public d'ailleurs estime les institutions qui étalent leur situation au grand jour, comme le fait la Confederation Life.

Cette compagnie, en effet, publie, contrairement aux usages généralement admis par les sociétés d'assurance, un état détaillé de ses dépenses.

C'est ainsi que nous voyons que ses recettes de primes ont été plus que suffisantes pour couvrir et au-delà toutes les réclamations après décès ou maturité des polices, ainsi que toutes les dépenses et qu'après avoir payé des dividendes aux actionnaires au montant de \$15,000 elle a une somme de \$65,590.12 de profits de caisse qui évidemment donnera satisfaction aux assurés.

L'augmentation de l'actif de la Compagnie a été en 1904 de près d'un million; il se monte à \$10,352,000; le revenu (net) de l'actif a été de \$439,754.

Au passif, ses réserves pour polices et annuités s'élèvent à \$9,269,595, calculées d'après son propre étalon, avec un surplus de caisse de \$610,495. D'après la base de calcul adoptée par le gouvernement, base moins stricte que celle de la compagnie, le surplus, serait de \$860,633 avec une réserve de \$9,269,595.

Il est sage, en effet, avec la tendance à la baisse des taux d'intérêt des placements de faire de fortes réserves pour l'avenir. La Confederation Life en adoptant une politique de prévoyance dans ce sens mérite bien la confiance qu'elle inspire, confiance qui lui sera profitable dans l'avenir, comme elle l'a été dans le passé, au point de vue de l'augmentation de ses affaires et de sa puissance d'action.

UN TYPE DE LANCEUR D'AFFAIRES A EVITER

Il y a un genre de lanceur de nouvelles sociétés, avocat ou autre, qui s'occupe de rechercher les hommes qui sont sur le point d'établir une nouvelle affaire, ou qui ont déjà une petite affaire en train, et ce lanceur d'affaires est le sujet d'un grand nombre de plaintes de la part de ceux qui ont écouté et suivi ses conseils. Le résultat de ceci, dans beaucoup de cas, est une capitalisation excessive.

Le mobile qui fait agir le lanceur d'affaires, ce sont les honoraires qu'il touche pour l'obtention de l'incorporation, et l'espoir hypothétique qu'il pourra disposer d'une partie des actions de la société, moyennant une belle commission, en espèces sonnantes, et non en actions; car il sait mieux que n'importe qui, le peu de valeur en dollars et cents que possèdent des actions mises en circulation sur une base telle que celle qu'il propose.

Un fait, qui s'est passé récemment, met en lumière la manière dont le lanceur d'affaires met en œuvre son idée de formation de société. Un inventeur, dont l'expérience très pratique, en mécanique

lui avait valu des succès, mais dont les affaires actuelles étaient limitées, résolut de monter une affaire pour lui-même et de manufacturer une nouvelle machine. Un lanceur d'affaires vint le trouver, qui d'une manière ou d'une autre, avait entendu parler du projet. L'inventeur avait l'idée de commencer petitement, avec un capital de quelques milliers de dollars, représentant l'argent total dont il pouvait disposer. Cette idée fit rire le lanceur d'affaires. "Ayez au moins un capital de \$100,000. Ne pensez pas à partir avec moins que cela," dit-il. "Maintenant combien coûtera la fabrication de votre machine?" L'inventeur répondit qu'elle coûterait environ \$150, ou peut-être un peu moins, si elle était fabriquée par lots de dix ou douze. "Dix ou douze," se récria son donneur de conseils.

"Je veux dire: combien coûtera la machine, si on la fabrique par lots de 100 non de 500."

L'inventeur savait que sa machine était une de celles qui ne font qu'un travail spécial, qu'un nombre d'usines relativement restreint auraient besoin de plus d'un tel outil, et que beaucoup d'usines trouveraient plus avantageux de s'en passer. Mais l'autre vint à bout de la manière de voir de l'inventeur et lui persuada de monter son affaire au capital-actions de \$100,000; ce qui lui occasionna, bien entendu, une dépense plus grande, que s'il avait déclaré son capital réel, ou que s'il ne s'était pas incorporé du tout, ce qui probablement aurait valu tout autant.

Le lanceur d'affaires reçut ses honoraires et ne réussit à vendre aucune des actions. De la sorte le vendeur avait un capital-actions autorisé de \$100,000, et un capital réel de \$3,000.

Cependant, il a réussi à former le noyau d'une affaire profitable, et il n'y a pas de doute que, dans un certain temps, il se trouvera à la tête d'un capital argent de \$100,000. Mais en attendant, il devra réduire son capital autorisé à environ \$10,000.

Un bon conseil à l'homme qui se propose de constituer une société pour l'exploitation d'une affaire, qu'elle soit nouvelle ou ancienne, est le suivant: rechercher un avoué d'une réputation indiscutable, qui s'occupera des formalités légales à remplir, et qui amènera son capital autorisé à un montant très approché de la somme argent-comptant à laquelle son affaire est évaluée. Ceci veut dire que, lorsque les agences de crédit demanderont un rapport sur sa situation financière, il n'y sera pas fait l'allusion habituelle, pleine de doute, au nombre actuel d'actions en circulation, comparé au chiffre du capital autorisé, connu du public, ou à la valeur actuelle de l'affaire, si toutes les actions ont été vendues. — (Iron Age).